

---

**ANALISIS RANTAI NILAI (*VALUE CHAIN*) KERUPUK LIDAH BUAYA  
(*ALOVERA*) PADA UKM I SUN VERA DI KOTA PONTIANAK**

---

**Raudlatul Jannah<sup>1)</sup>, Erlinda Yurisinthae<sup>2)</sup>, dan Abdul Hamid A Yusra<sup>2)</sup>**

1) Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura Pontianak

2) Dosen Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura Pontianak

**Absract**

*This research is to know the value chain and value added of aloe vera crackers in UKM I Sun Vera. The method used in this research is descriptive method. Sampling is done by purposive sampling technique to take the actors involved in value chain of aloe vera crackers in UKM I Sun Vera namely: owner UKM I Sun Vera, employee assigned to produce aloe vera crackers, input provider, material providers raw supporters, consumers, traders / distributors of aloe vera crackers, and the government working with UKM I Sun Vera. Based on the results of research known aloe vera cracker processing (alovera) in UKM I Sun Vera still simple and using simple technology. Constraints on aloe vera crackers UKM I Sun Vera is the lack of weather prediction because it still relies on the heat of the sun, the lack of online promotion and lack of packaging innovation. Value added on aloe vera crackers is still relatively low because the value added ratio is 47.17% <50%. The use of input as much as 51.8% use of supporting materials and business profits of 40.5% per product of aloe vera crackers.*

**Intisari**

Penelitian ini untuk mengetahui rantai nilai (*value chain*) dan nilai tambah (*value added*) kerupuk lidah buaya di UKM I Sun Vera. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Pengambilan sampel dilakukan dengan teknik *purposive sampling* untuk mengambil pelaku-pelaku yang terlibat pada rantai nilai (*value chain*) kerupuk lidah buaya di UKM I Sun Vera yaitu: pemilik UKM I Sun Vera, karyawan yang ditugaskan memproduksi kerupuk lidah buaya, penyedia input, penyedia bahan baku pendukung, konsumen, pedagang/distributor kerupuk lidah buaya, dan pemerintah yang bekerja sama dengan UKM I Sun Vera. Berdasarkan hasil penelitian diketahui pengolahan kerupuk lidah buaya (*alovera*) di UKM I Sun Vera masih tradisional dan menggunakan teknologi semi moderen. Kendala pada kerupuk lidah buaya UKM I Sun Vera yaitu kurangnya prediksi cuaca karena masih mengandalkan panas matahari, kurangnya promosi secara online serta kurangnya inovasi kemasannya. Nilai tambah (*value added*) pada kerupuk lidah buaya masih tergolong rendah karena rasio nilai tambah 47,17%. Penggunaan input sebanyak 51,8% penggunaan bahan baku pendukung serta keuntungan pengusaha sebesar 40,5% per produk kerupuk lidah buaya.

Kata Kunci : Rantai Nilai, Nilai Tambah, Lidah Buaya.

## PENDAHULUAN

Lidah buaya (*Aloevera*) merupakan salah satu jenis tanaman hortikultura dan termasuk dari 10 jenis tanaman di dunia yang mempunyai potensi untuk dikembangkan sebagai tanaman obat dan bahan baku industri (Wahjono dan Koesnandar, 2002). Banyaknya kegunaan atau nilai lebih dari lidah buaya telah mendorong munculnya ide untuk menjadikan makanan ataupun minuman kesehatan. Pemanfaatan lidah buaya di luar negeri khususnya di Amerika sudah semakin berkembang. Besarnya potensi komoditi ini telah mendorong munculnya industri pengolahan lidah buaya sebagai produk pangan, bahan kosmetika, pupuk, obat tradisional, terutama untuk penyubur rambut, penghalus dan pengencang kulit, obat anti inflamasi, anti jamur, anti bakteri dan regenerasi sel, serta obat-obatan lain-lainnya.

Analisis rantai nilai meliputi seluruh aktifitas yang terangkum dalam suatu rantai nilai, seperti: desain, sumber bahan baku, bahan intermediari, produksi, pemasaran, distribusi dan penyampaian kepada konsumen akhir (Avrigeanu, 2009). Selain itu analisis rantai nilai berfungsi untuk mengidentifikasi tahap-tahap rantai nilai di mana industri dapat meningkatkan nilai tambah (*Value added*) bagi pelanggan dan mengoptimalkan biaya yang dikeluarkan. Efisiensi biaya atau peningkatan nilai tambah (*Value added*) dapat membuat industri lebih kompetitif.

Dari daftar UKM produk olahan lidah buaya (*aloevera*) di Kota Pontianak, produk yang belum dikenal secara luas di masyarakat yaitu kerupuk *aloevera*, dikarenakan produk tersebut masih termasuk produk baru olahan lidah buaya dibanding dengan produk olahan lainnya. Penelitian ini merujuk pada UKM I Sun Vera yang memproduksi berbagai jenis varian produk olahan lidah buaya dan kerupuk lidah buaya merupakan produk baru di perusahaannya dibanding dengan produk lainnya. Produk kerupuk lidah buaya di I Sun Vera belum berorientasi ekspor seperti UKM lain. Adanya analisis rantai nilai (*value chain*) pada kerupuk lidah buaya agar adanya

keunggulan kompetitif (*Competitive Advantage*) yang dapat menghasilkan nilai tambah (*value added*) bagi suatu industri dan dapat bersaing hingga ke mancanegara dari perolehan input, pengolahan, output, pemasaran, kelembagaan dan sistem informasi yang terjadi pada kerupuk lidah buaya di UKM I Sun Vera. Karena dalam menambah perdagangan nasional maupun internasional persaingan produk lokal semakin ketat. Tingginya tingkat persaingan memaksa pengusaha untuk memiliki keunggulan kompetitif dalam usahanya. Mengingat kerupuk lidah buaya merupakan produk baru dari pada produk olahan lidah buaya lainnya, maka perusahaan dituntut untuk memiliki keunggulan bersaing yang bisa diciptakan melalui aktivitas-aktivitas rantai nilai usahanya.

## METODE PENELITIAN

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, yaitu metode penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai status suatu gejala yang ada, yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian. Penelitian deskriptif pada umumnya dilakukan dengan tujuan utama, yaitu menggambarkan secara sistematis fakta dan karakteristik objek dan subjek yang diteliti secara tepat (Hartoto, 2007).

Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive* (disengaja) di UKM I Sun Vera yang merupakan perusahaan perorangan yang memproduksi kerupuk berbahan baku lidah buaya (*aloevera*) di kota Pontianak. UKM I Sun Vera terletak di Jalan Budi Utomo, Siantan Hulu, Kecamatan Pontianak Utara, Kota Pontianak. Alasan memilih UKM I Sun Vera karena merupakan perusahaan produk olahan lidah buaya (*aloevera*) yang memproduksi kerupuk berbahan baku lidah buaya (*aloevera*) serta memproduksi berbagai varian produk olahan lidah buaya

Teknik penentuan sampel menggunakan *purposive sampling*. Lokasi penelitian di kota Pontianak, dari 16 (enam

belas) UKM yang memproduksi produk olahan lidah buaya (*aloe vera*) hanya 2 (dua) UKM yang memproduksi kerupuk lidah buaya (*aloe vera*) yaitu UKM I Sun Vera dan UKM Rotiku Hidup. Lokasi/daerah penelitian ini dengan menggunakan metode *purposive sampling*, yaitu sampel diambil dengan sengaja di UKM I Sun Vera karena UKM I Sun Vera lebih dekat dengan *aloe vera center* yang terletak di Siantan Hulu, Kecamatan Pontianak Utara dan kerupuk lidah buaya yang di produksi oleh I Sun Vera belum ekspor.

Menentukan responden atau pelaku-pelaku dalam analisis rantai nilai kerupuk lidah buaya (*aloe vera*), dalam tahap ini juga menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu diambil secara sengaja yang ahli dan kompeten dalam penelitian ini.

#### ANALISIS DATA

##### 1. Analisis Rantai Nilai (*Value Chain*)

Tahap-tahap dalam penelitian ini yaitu

- Mengumpulkan data-data yang berkenaan dengan aktivitas-aktivitas perusahaan untuk selanjutnya dilakukan analisis.
- Mengidentifikasi pelaku-pelaku yang terlibat dalam aktivitas-aktivitas Value Chain.
- Mengidentifikasi aktivitas-aktivitas perusahaan ke dalam aktivitas aktivitas value chain.
- Melakukan analisis pada aktivitas nilai dengan mengalokasikan biaya yang diserap oleh tiap aktivitas nilai.

Menetapkan biaya pada tiap aktivitas nilai.

Mengidentifikasi faktor-faktor pemicu biaya pada tiap aktivitas dan mengidentifikasi keterkaitan biaya serta mencari peluang untuk tercapainya *cost leadership*.

Mengembangkan keunggulan perusahaan dengan mengidentifikasi peluang untuk menambah nilai atau mengurangi biaya sehingga efisiensi diharapkan dapat ditingkatkan.

#### Analisis Nilai Tambah (*Value Added Analysis*)

Konsep *value added* menekankan pada penambahan nilai produk selama proses didalam perusahaan. Semua biaya yang *non-value added* akan dihilangkan dan perusahaan fokus pada hal-hal yang mempunyai nilai pada produk.

Nilai tambah untuk masing-masing pelaku sepanjang rantai nilai kerupuk lidah buaya (*aloe vera*) pada UKM I Sun Vera di kota Pontianak diperoleh melalui metode Hayami, *et al* (1987) untuk mengetahui besaran nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan kerupuk lidah buaya (*aloe vera*) dan dengan metode yang sama untuk mengetahui besaran nilai tambah yang dihasilkan dalam pemasaran. Prosedur perhitungan nilai tambah menurut metode Hayami, *et al* (1987) dapat dilihat pada Tabel 1.

**Tabel 1. Kerangka perhitungan nilai tambah metode Hayami, et al (1987)**

No	Variabel	Nilai
<b>I</b>	Output, input, harga	
1	Output (kg)	(1)
2	Input (kg)	(2)
3	Tenaga kerja (HOK)	(3)
4	Faktor konversi	$(4) = (1) / (2)$
5	Koefisien tenaga kerja (Rp/HOK)	$(5) = (3) / (2)$
6	Harga Output (Rp)	(6)
7	Upah tenaga kerja (Rp/HOK)	(7)
<b>II</b>	Penerimaan dan keuntungan	
8	Harga bahan baku (Rp/Kg)	(8)
9	Biaya input lain (Rp/Kg)	(9)
10	Nilai output (Rp/Kg)	$(10) = (4) \times (6)$
11	Nilai Tambah (Rp/Kg)	$(11a) = (10) - (9) - (8)$

	Rasio Nilai Tambah (%)	$(11b) = (11a/10) \times 100\%$
12	Pendapatan tenaga kerja (Rp/Kg)	$(12a) = (5) \times (7)$
	Pangsa tenaga kerja (%)	$(12b) = (12a/11a) \times 100\%$
13	Keuntungan (Rp/Kg)	$(13a) = 11a - 12a$
	Tingkat keuntungan (%)	$(13b) = (13a/11a) \times 100\%$
III	Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi	
14	Margin (Rp/Kg)	$(14) = (10) - (8)$
	Pendapatan tenaga kerja (%)	$(14a) = (12a/14) \times 100\%$
	Biaya input lain (%)	$(14b) = (9/14) \times 100\%$
	Keuntungan Pengusaha (%)	$(14c) = (13a/14) \times 100\%$

Sumber: Hayami, et al (1987) dalam Sudiyono (2004).

Keterangan :

- |  |   |
|--|---|
| <p>a) Output adalah jumlah kerupuk lidah buaya yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi (Kg).</p> <p>b) Input adalah jumlah lidah buaya yang digunakan untuk satu kali produksi (Kg)</p> <p>c) Tenaga kerja adalah hasil bagi antara tenaga kerja dengan jumlah bahan baku yang digunakan dalam proses produksi.</p> <p>d) Faktor konversi adalah banyaknya output yang dapat dihasilkan dalam satu satuan input, yaitu banyaknya produk kerupuk lidah buaya yang dihasilkan dari satu kilogram lidah buaya.</p> <p>e) Koefisien tenaga kerja adalah banyaknya tenaga kerja langsung yang diperlukan untuk mengolah satu kilogram satuan input.</p> <p>f) Harga Output adalah harga jual produk per satu kemasan(Rp).</p> <p>g) Upah Tenaga Kerja adalah upah rata-rata yang diterima tenaga kerja langsung untuk mengolah produk (Rp/HOK).</p> <p>h) Harga Bahan Baku adalah harga beli bahan baku lidah buaya per kilogram.</p> <p>i) Sumbangan input adalah biaya pemakaian input lain per kilogram produk (Rp)</p> <p>j) Nilai output adalah nilai output kerupuk lidah buaya yang dihasilkan dari satu kilogram lidah buaya (kg)</p> <p>k) Nilai tambah adalah selisih nilai output kerupuk lidah buaya dengan nilai bahan baku utama lidah buaya dan sumbangan input lain (Rp).</p> <p>l) Rasio nilai tambah adalah prosentase nilai tambah dari nilai produk</p> | <p>m) Pendapatan tenaga kerja adalah hasil kali antara koefisien tenaga kerja dan upah tenaga kerja langsung (Rp/kg).</p> <p>n) Pangsa tenaga kerja adalah prosentase tenaga kerja dari nilai tambah.</p> <p>o) Keuntungan adalah nilai tambah dikurangi pendapatan tenaga kerja.</p> <p>p) Tingkat keuntungan adalah persentase keuntungan terhadap nilai tambah.</p> <p>q) Margin adalah selisih antara nilai output dengan bahan baku atau besarnya kontribusi pemilik faktor-faktor produksi selain bahan baku yang digunakan dalam proses produksi.</p> <p>r) Pendapatan tenaga kerja langsung adalah persentase pendapatan tenaga kerja langsung terhadap margin (%).</p> <p>s) Sumbangan input lain adalah prosentase sumbangan input lain terhadap margin (%).</p> <p>t) Keuntungan pemilik pengolahan adalah prosentase pemilik pengolahan terhadap margin (%)</p> |
|--|---|

Penelitian ini juga mempelajari atau menganalisis jalur-jalur distribusi pemasaran yang dilalui oleh kerupuk lidah buaya (*aloevera*) yang dihasilkan oleh UKM I Sun Vera yang berada di Kota Pontianak sampai ke tangan konsumen sehingga dapat menentukan jalur distribusi pemasaran kerupuk lidah bauya (*aloevera*).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Aktivitas Primer**

#### **Inbound Logistic (Logistik kedalam Perusahaan)**

Bahan baku utama atau pelepah lidah buaya untuk memproduksi kerupuk lidah buaya pada UKM I Sun Vera didapatkan dari kebun pribadi ibu Sunani (*owner*) dan petani

petani lokal yang bekerja sama dengan UKM Pak Aput yang bekerja sama sejak awal I Sun Vera yaitu Pak Amat, Pak Susanto dan berdirinya UKM I Sun Vera.

Pengiriman bahan baku menggunakan perusahaan, karena penggunaan daging lidah pick-up dengan biaya transportasi sebesar Rp. 150.000,00 dan ongkos kupas pelepah lidah buaya (*aloe vera*) sebesar Rp. 443.000,00. Pelepah lidah buaya menggunakan pergudangan sementara karena dalam 2 sampai dengan 3 hari daging lidah buaya sudah habis diproduksi. Namun, pengendalian pergudangan yang dilakukan UKM I Sun Vera agar lidah buaya tidak cepat rusak dengan cara merendam daging lidah buaya yang sudah dikupas. UKM I Sun Vera memproduksi kerupuk lidah buaya dalam sekali proses produksi menggunakan 20 kg lidah buaya. Produksi kerupuk lidah buaya tidak bergantung dengan pengadaan bahan baku pelepah lidah buaya dari luar

Bahan baku pendukung	Penyedia input	Harga input
Tepung kanji	Pasar Puring Siantan	Rp 10.000/kg (10kg)
Bawang putih	Pasar Puring Siantan	Rp 18.000/kg ( $\frac{1}{2}$ kg)
Cabai kering	Pasar Puring Siantan	Rp 5.000/ons ( 3 ons)
Garam	Pasar Puring Siantan	Rp 2.000 (2 bungkus)
Penyedap rasa	Pasar Puring Siantan	Rp 5.000 (1 bungkus)
Gula	Pasar Puring Siantan	Rp 12.000/kg ( $\frac{1}{2}$ kg)
Air	Pasar Siantan	Rp 6.000/galon (1 galon)

Sumber: Data primer 2017

Bahan pendukung tersebut untuk memproduksi kerupuk lidah buaya yang pedas, jika untuk kerupuk lidah buaya original maka cabai kering tidak digunakan.

Untuk produk kerupuk lidah buaya persediaan input belum menjadi kendala dan manajemen persediaan untuk UKM I Sun Vera belum dibutuhkan untuk produk kerupuk lidah buaya.

## 2. Operation (proses)

### Perencanaan produksi

UKM I Sun Vera memproduksi kerupuk lidah buaya tiga hari sekali atau seminggu dua kali. Produksi kerupuk lidah buaya juga disesuaikan dengan kondisi iklim/cuaca di kota Pontianak, karena pengeringan untuk kerupuk lidah buaya 90% masih menggunakan panas matahari.

Maka, pengendalian produksi untuk UKM I Sun Vera diperlukan dengan memperbanyak produksi di musim kemarau di Kota Pontianak, untuk mengetahui dan bisa mengantisipasi kekurangan produk ketika pesanan meningkat. Perusahaan juga bisa

UKM I Sun Vera merupakan produsen kerupuk lidah buaya (*aloevera*) belum menerapkan proses kendali mutu (*Quality Control*) secara baik dalam pengolahannya, karena industri ini masih menggunakan peralatan yang masih semi moderen sehingga pada beberapa penanganan masih bersentuhan langsung dengan pekerja yang belum menggunakan pelindung. Diharapkan kedepannya UKM I Sun Vera mulai menerapkan proses kendali mutu yang baik agar menghasilkan produk yang berkualitas.

#### **Pengemasan produk**

Pengemasan kerupuk lidah buaya di UKM I Sun Vera dilakukan secara manual menggunakan tenaga manusia. Proses teknologi/mekanisasi dari produksi hingga pengemasan dibutuhkan untuk meningkatkan nilai tambah walaupun hal ini menambah biaya dan rencana untuk menggunakan teknologi yang moderen tetap menjadi sasaran perusahaan.

Pengemasan kerupuk lidah buaya di UKM I Sun Vera sudah baik karena produk bisa di lihat namun tak bisa disentuh secara langsung oleh konsumen. Namun, pengemasan tersebut berlaku untuk kerupuk lidah buaya yang masih mentah dan masih memerlukan proses penggorengan untuk dikonsumsi.

Perusahaan dapat meningkatkan nilai tambah pada produk kerupuk lidah buaya jika UKM I Sun Vera bisa menyediakan kerupuk lidah buaya yang siap saji dengan pengemasan menarik untuk konsumen yang ingin mengkonsumsi langsung kerupuk lidah buaya. Pengemasan yang demikian, untuk memperluas pangsa pasar. Jika kerupuk lidah buaya yang masih mentah di distribusikan ke toko-toko yang menyediakan oleh oleh khas kota Pontianak dan supermarket/minimarket,

menggunakan teknologi oven pengering sebagai alternatif ketika musim hujan.

Alat alat yang digunakan untuk proses produksi kerupuk lidah buaya di UKM I Sun Vera:

Tahapan dalam proses pengemasan didahului dengan membungkus produk kerupuk lidah buaya dengan plastik isi dan ditimbang seberat 100 gr atau 1 ons kemudian di isolasi, setelah itu produk di masukkan kedalam kotak yang sudah berlabel I Sun Vera yang bagian depan kotak bolong dan diberi tanggal expired, kemudian kotak produk di masukkan ke plastik packing dan di isolasi agar bolongan di depan kotak transparan dan isi kerupuk lidah buaya terlihat namun tak bisa disentuh secara langsung.

maka produk kerupuk siap saji bisa di pasarkan juga ke rumah makan di kota Pontianak, sehingga konsumen bisa langsung mengkonsumsinya.

#### **Pemeliharaan Peralatan**

Peralatan yang sudah digunakan untuk produksi kerupuk lidah buaya di cuci dengan bersih, dan disimpan kembali ke tempatnya yaitu rak kayu, sedangkan kulkas untuk membekukan kerupuk lidah buaya dibersihkan seminggu sekali. Dengan demikian, UKM I Sun Vera telah memerhatikan kebersihan produksi kerupuk lidah buaya. Namun jika dalam waktu yang lama, rak kayu dapat rapuh oleh tetesan air yang tersisa di peralatan dan berlumut, untuk menghindari hal tersebut agar tidak terjadi maka perlu rak atau tempat penyimpanan yang terbuat dari bahan anti karat, namun memerlukan biaya tambahan. Investasi ini pun tidak akan merugikan untuk pihak perusahaan karena tahan lama, serta penyimpanan peralatan pun rapi dan mudah untuk ditemukan.

#### **Outbond Logistic (logistik keluar perusahaan)**

#### **Pergudangan Produk**

Pergudangan untuk bahan baku utama maupun bahan pendukung untuk kerupuk lidah buaya (aloevera) di UKM I Sun Vera masih belum diperlukan, karena produksi untuk kerupuk tidak sebanyak produk lain. Bahan baku pendukung dibeli ketika akan memproduksi sedangkan bahan baku utama menggunakan lidah buaya yang sudah dicuci bersih tidak perlu di rendam, dan pembelian secara tunai selama 2 atau 3 hari sekali langsung habis.

Untuk plastik isi maupun plastik packing, UKM I Sun Vera membeli secara tunai di pasar Siantan ataupun di sentrum setiap bulan. UKM I Sun Vera memproduksi kerupuk lidah buaya sesuai dengan pesanan sehingga pergudangan untuk produk kerupuk lidah buaya belum diperlukan.

Sistem pembayaran untuk pelepah lidah buaya maupun bahan baku pendukung produk kerupuk lidah buaya dilakukan secara tunai sesuai dengan bahan baku yang dibutuhkan.

#### **Pengiriman Produk**

Pengiriman produk kerupuk lidah buaya menggunakan sepeda motor dengan ongkos transportasi sebesar Rp 30.000 (bensin), jika pesanan dalam jumlah besar maka menyewa oplet/pick up dengan ongkos transportasi sebesar Rp 150.000. pemesanan untuk daerah di luar kalimantan Barat belum dilakukan untuk produk kerupuk lidah buaya.

Produk kerupuk lidah buaya menggunakan sistem penitipan, pesanan dari pelanggan atau instansi serta bekerja sama dengan pihak pemerintah. UKM I Sun Vera juga memasarkan langsung ke konsumen akhir produknya serta menggunakan kesempatan event-event pameran atau bazar di Kalimantan Barat maupun nasional.

Penitipan produk kerupuk lidah buaya di toko cedera mata PSP, indogrosir, cafe dan Mitra Anda yang sudah bekerja sama dengan UKM I Sun Vera. Selama ini belum ada produk yang dikembalikan karena tidak laku.

#### **Administrasi Produk**

Administrasi pemesanan dan pembayaran dilaksanakan secara langsung

oleh pemilik I Sun Vera. Pemesanan kerupuk lidah buaya dilakukan dengan instansi yang sudah bekerja sama dengan UKM I Sun Vera. Selama ini belum ada produk yang dikembalikan dari distributor. UKM I Sun Vera menyediakan produk untuk di jual di toko yang bergabung degan tempat produksi. Namun, sering terjadi kekurangan produk ketika kedatangan konsumen dari luar daerah Kalimantan Barat.

Nilai tambah yang dapat ditingkatkan adalah melakukan minimum stok di toko I Sun Vera agar konsumen yang datang dari luar Kalimantan Barat tidak kekurangan produk. Pembelian meningkat ketika hari raya dan adanya event event nasional dan internasioanal di Kota Pontianak.

Persediaan bahan baku utama maupun pendukung juga harus diperhatikan oleh UKM I Sun Vera untuk menghemat biaya transportasi jika hanya membeli bahan baku ketika akan memproduksi. Perencanaan produksi yang menjadi acuan persediaan bahan baku tersebut.

#### **Pemasaran**

Harga per kotak kerupuk lidah buaya (aloevera) yang original maupun pedas sebesar Rp 10.000 dengan Berat bersih 100 gr. Tempat pemasaran kerupuk lidah buaya (aloevera) untuk saat ini masih di daerah Kota Pontianak yaitu: PSP, Mitra Anda, Cafe dan Indogrosir.

Tenaga penjualan di UKM I Sun Vera dilakukan langsung oleh pemilik UKM I Sun Vera dibantu oleh karyawan yang ada di UKM I Sun Vera. Jika ada event event nasional atau internasional yang di adakan di Kalimantan Barat, maka yang menjadi tenaga penjualan bekerjasama dengan instansi pemerintah yaitu dinas perindustrian dan perdagangan dengan membuka stand bazar.

Kerupuk lidah buaya di distribusikan masih di daerah Kota Pontianak yaitu: toko oleh oleh PSP, Indogrosir, Cafe cafe dan Mitra Anda. Untuk di luar daerah kota pontianak dan kalimantan Barat produk kerupuk lidah buaya belum ada distributor, hanya konsumen yang datang pada saat ada

event event nasional atau pun internasional. Kerja sama dengan distributor sudah cukup baik dengan penitipan rutin setiap kali produk habis terjual dan saat produk tersedia.

#### **Rantai Pemasaran Minuman Lidah Buaya**

Pemasaran kerupuk lidah buaya yang diproduksi oleh UKM I Sun Vera dilaksanakan secara langsung kepada

#### **Distributor di Kota Pontianak**

I Sun Vera (Rp 10.000) ----- konsumen (Rp 10.000) = margin 0

I Sun Vera (Rp 10.000) ----- Indogrosir (Rp. 12.500) = margin Rp 2.500,-

I Sun Vera (Rp 10.000) ----- Cafe cafe (Rp 13.000) = Margin Rp 3.000,-

I Sun Vera (Rp 10.000) ----- Mitra Anda (Rp 13.500) = Margin Rp 3.500,-

I Sun Vera (Rp 10.000) ----- PSP (Rp 12.000) = Margin Rp 2.000,-

Untuk distributor di Kota Pontianak, maka marjin tertinggi di Mitra Anda. Hal ini disebabkan karena UKM yang memproduksi kerupuk lidah buaya di Kota Pontianak terdapat dua UKM, sedangkan untuk kerupuk lidah buaya milik UKM I Sun Vera merupakan produk baru yang belum dikenal oleh masyarakat Kota Potianak. Oleh karena itu, kebijakan harga yang diambil oleh distributor tidak jauh berbeda mengantisipasi agar produk tidak laku dijual.

Potensi usaha serta pengembangan pemasaran adalah melalui rumah makan. Marjin yang diperoleh rumah makan juga besar. Hal ini disebabkan rumah makan memiliki keleluasaan untuk berkreasi dengan menyediakan kerupuk lidah buaya yang sudah siap saji.

Promosi yang dilakukan oleh UKM I Sun Vera menggunakan media sosial yaitu; blog, facebook dan tokopedia. Promosi secara langsung dengan mengikuti bazar di event event yang diadakan di kota Pontianak. Promosi menggunakan media sosial dilakukan langsung oleh pemilik UKM I Sun Vera.

Dengan demikian, penggunaan media sosial untuk saat ini perlu dilakukan untuk mengenalkan produk produk UKM I Sun Vera ke masyarakat Kota Pontianak maupun di luar Kota Pontianak khususnya untuk produk kerupuk lidah buaya (aloevera) yang merupakan produk baru yang belum dikenal

konsumen akhir maupun distributor. Pembayaran secara langsung maupun secara bertahap sesuai pesanan dilakukan oleh perusahaan dengan mempergunakan sistem keuangan sederhana.

luas oleh masyarakat Kota Pontianak. Media sosial yang bisa digunakan untuk mempromosikan produk UKM I Sun Vera yaitu Instagram dan Facebok yang banyak digunakan oleh olshop.

#### **Service/ Pelayanan**

Layanan purna jual

Layanan purna jual yang dilakukan UKM I Sun Vera yaitu memberikan diskon 10% untuk pembelian produk 50 kotak atau lebih. Untuk saat ini belum terlihat ada produk yang cacat karena produksi kerupuk lidah buaya tidak sebanyak produk lain sehingga sekali titip, produk pun habis terjual dan belum ada produk yang dikembalikan. Ketahanan produk kerupuk lidah buaya selama setahun.

Interaksi dengan konsumen

Interaksi dengan konsumen dilakukan di toko I Sun Vera secara langsung oleh karyawan UKM I Sun Vera, secara ramah dan santun. Serta via telepon jika untuk konsumen jauh atau diluar toko I Sun Vera. Sebagai bagian dari interaksi dengan konsumen, promosi dilakukan oleh perusahaan I Sun Vera melalui tokopedia serta facebook. Namun kegiatan ini dilakukan secara langsung oleh pemilik perusahaan. Mengikuti kegiatan pameran yang diadakan oleh Pemerintah Daerah Kota Pontianak sudah dilakukan oleh perusahaan. Bahkan jika ada tamu undangan Pemerintah



Daerah Kota Pontianak, kunjungan ke toko dan tempat produksi I Sun Vera menjadi tempat yang dituju dan dijadwalkan.

#### **4.3.1 Aktivitas Pendukung**

Aktivitas pendukung yang dilaksanakan di perusahaan I Sun Vera, meliputi :

##### **1. Pembelian/Pengadaan (*Procurement*)**

Kerupuk lidah buaya yang diproduksi oleh UKM I Sun Vera input utamanya adalah pelepah lidah buaya segar. Input pendukung berupa bawang putih, cabai merah kering, garam, tepung tapioka (kanji), penyedap rasa, gula dan air. Tenaga kerja yang dipergunakan adalah tenaga kerja yang tersedia di sekitar perusahaan sebanyak 3 orang. Semua input dan peralatan yang dipergunakan dibeli secara tunai, karena ketersediaan input dan peralatan di pasar mudah didapatkan. Oleh karena itu, pembelian secara tunai yang dilakukan UKM I Sun Vera memberikan keuntungan untuk UKM I Sun Vera tidak memiliki hutang dengan penjual input dan peralatan dan segera dicatat di buku keuangan. Hal ini juga memungkinkan harga berubah ubah dan bukti pembayaran hilang.

##### **2. Pengembangan Teknologi (*Tecnology Development*)**

Teknologi yang digunakan masih sederhana, hanya kulkas dan blender yang termasuk moderen karena otomatis dan memudahkan dalam menghancurkan bahan baku yang akan digunakan dalam proses serta pembekuan kerupuk. Namun, hal ini memiliki kekurangan ketika padam lampu proses produksi menjadi terhambat.

Penggunaan alat dan mesin pada proses produksi dimaksudkan untuk meningkatkan efisiensi, efektifitas, produktifitas, kualitas hasil, dan mengurangi beban kerja karyawan perusahaan. Adapun keunggulan dari mekanisasi diantaranya dapat meningkatkan produktivitas melalui pengolahan produk yang lebih baik, mengurangi kehilangan hasil serta meningkatkan ketepatan waktu dalam aktivitas produksi. Selain keunggulan, mekanisasi juga memiliki kelemahan yaitu

membutuhkan modal yang besar, kurangnya tenaga ahli mekanisasi produksi dan dapat mengakibatkan berkurangnya lapangan pekerjaan.

##### **Manajemen Sumber Daya Manusia (*Human Resource Management*)**

Tenaga kerja yang digunakan untuk kerupuk lidah buaya sebanyak 3 orang dengan upah sebesar Rp 30.000/hari. Tidak ada rekrutment karyawan karena tidak ada batasan mutu pendidikan. Karyawan produksi semuanya berjenis kelamin perempuan. Adanya kompensasi jika penjualan meningkat atau adanya pemesanan besar-besaran seperti hari raya keagamaan atau lembur kerja. UKM I Sun Vera memberikan pelatihan sanitasi yang bekerja sama dengan pemerintah dari BPOM untuk para karyawan di I Sun Vera

Manajemen umum dipegang oleh pemilik (*owner*) / ibu Sunani. Yang dibawah oleh manajer bahan baku, produksi, pemasaran dan keuangan. Perencanaan produksi mengikuti perintah ibu Sunani. Pembukuan keuangan sudah baik, mengikuti prosedur akuntansi, sehingga dapat diketahui biaya yang dikeluarkan dan pendapatan perusahaan. UKM I Sun Vera telah bersertifikasi Halal dengan no P-IRT No. 206617101066. UKM I Sun Vera bekerja sama dengan pemerintah setempat, seperti penjaminan mutu, BPOM, UPTD Agribisnis serta minuman lidah buaya I Sun Vera telah tercantum tanggal kadaluarsanya.

##### **Infrastruktur Perusahaan (*Firm Infrastructure*)**

Pengertian Infrastruktur menurut *American Public Works Association* (Stone, 1974 Dalam Kodoatie, R.J., 2005), adalah fasilitas-fasilitas fisik yang dikembangkan atau dibutuhkan oleh agen-agen publik untuk fungsi-fungsi pemerintahan dalam penyediaan air, tenaga listrik, pembuangan limbah, transportasi dan pelayanan-pelayanan similar untuk memfasilitasi tujuan-tujuan sosial dan ekonomi. Jadi infrastruktur merupakan sistem fisik yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan dasar manusia dalam lingkup sosial dan ekonomi. Pada

perusahaan I Sun Vera infrastruktur yang telah tersedia adalah sarana transportasi dan komunikasi, bangunan/gedung untuk produksi maupun untuk toko serta fasilitas listrik, air bersih dan drainase.

Pengadaan infrastruktur ini disesuaikan dengan kebutuhan produksi pada saat ini sehingga belum ada perencanaan yang bersifat strategis. Pada titik rantai ini nilai tambah yang dapat ditingkatkan adalah dengan mengidentifikasi kebutuhan untuk proses produksi sekaligus juga perencanaan pengembangan. Perencanaan pengembangan infrastruktur ini dapat disusun sebagai bagian dari rencana strategis dan rencana operasional perusahaan.

#### **Analisis Nilai Tambah (*Value Added*) pada kegiatan Rantai Nilai (*Value Chain*) kerupuk lidah buaya**

Nilai tambah merupakan pertambahan nilai yang terjadi karena suatu komoditi mengalami proses pengolahan, pengangkutan, dan penyimpanan dalam suatu proses produksi (penggunaan/pemberian input fungsional). Besarnya nilai tambah dipengaruhi oleh faktor teknis dan faktor nonteknis. Informasi yang diperoleh dari hasil analisis nilai tambah adalah besarnya nilai tambah, rasio nilai tambah dan balas jasa yang diterima oleh pemilik-pemilik faktor produksi (Sudiyono, 2004).

Menurut Hayami, Kawagoe, Marooka, Siregar (1987), analisis nilai tambah pengolahan produk pertanian dapat dilakukan dengan cara sederhana, yaitu melalui perhitungan nilai tambah per kilogram bahan

baku satu kali pengolahan yang menghasilkan produk tertentu. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tambah untuk pengolahan dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu faktor teknis dan faktor pasar. Faktor teknis yang berpengaruh adalah kapasitas produksi, jumlah bahan baku yang digunakan dan tenaga kerja. Sedangkan faktor pasar yang berpengaruh ialah harga output, upah kerja, harga bahan baku, dan nilai input lain selain bahan baku dan tenaga kerja yang digunakan selama proses pengolahan berlangsung. Nilai ini mencakup biaya modal dan gaji pegawai tak langsung.

Nilai tambah diperoleh dari proses pengolahan lidah buaya sampai menjadi produk olahan kerupuk. Output (produk olahan) yang dihasilkan pada proses ini adalah kerupuk lidah buaya. Hasil yang didapat di daerah penelitian berupa kerupuk lidah buaya yang dibungkus dengan menggunakan kotak, dalam satu kotk berisi 100 gr/ 1 ons kerupuk lidah buaya.

Bahan baku yang digunakan untuk pengolahan kerupuk lidah buaya di UKM I Sun Vera dalam satu kali proses produksi sebanyak 200 ons. Harga bahan baku pelepah lidah buaya Rp 130/ ons. Total harga yang bahan baku dalam satu kali produksi yaitu, **Rp 26.000**. Pelepah didapatkan dari kebun owner UKM I Sun Vera yaitu ibu Sunani dan dari petani-petani yang sudah bekerjasama dengan UKM I Sun Vera.

Bahan baku pendukung dan alat untuk pengolahan kerupuk lidah buaya sebagai berikut:

Produk yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi minuman lidah buaya sebanyak  $\pm$  120 kotak dengan harga produk Rp 10.000/ kotak. Tenaga kerja yang digunakan untuk pengolahan minuman lidah buaya sebanyak 3 orang dengan upah tenaga kerja sebesar Rp 30.000 per hari.

Berikut ini perhitungan nilai tambah minuman lidah buaya di UKM I Sun Vera menggunakan metode Hayami, (1987)

**Tabel 1. perhitungan nilai tambah metode Hayami, et al (1987)**

No	Variabel	Nilai
<b>I Output, input, harga</b>		
1	Output (kotak)	120 kotak
2	Input (ons)	200 ons
3	Tenaga kerja (HOK)	3
4	Faktor konversi	0.6
5	Koefisien tenaga kerja (Rp/HOK)	0.015
6	Harga Output (Rp)	Rp 10.000
7	Upah tenaga kerja (Rp/HOK)	Rp 30.000
<b>II Penerimaan dan keuntungan</b>		
8	Harga bahan baku (Rp/ons)	Rp 130/ons
9	Biaya input lain (Rp/ons)	Rp 3.040
10	Nilai output (Rp/ons)	Rp 6.000
	Nilai Tambah (Rp/kotak)	Rp 2.830/kotak
	Rasio Nilai Tambah (%)	47.17 %
	Pendapatan tenaga kerja (Rp/ons)	Rp 450/ons
	Pangsa tenaga kerja (%)	15.9 %
13	Keuntungan (Rp/ons)	Rp 2.380/ons
	Tingkat keuntungan (%)	84 %
<b>III Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi</b>		
14	Margin (Rp/ons)	Rp 5.870/ons
	Pendapatan tenaga kerja (%)	7.67 %
	Biaya input lain (%)	51.8 %
	Keuntungan Pengusaha (%)	40.5 %

Nilai tambah merupakan selisih antara nilai produk olahan dengan biaya. Analisis nilai tambah dihitung untuk mengetahui pertambahan daging lidah buaya menjadi kerupuk lidah buaya.

Faktor konversi dari kerupuk lidah buaya adalah 0.6 hal ini berarti daging lidah buaya menjadi kerupuk lidah buaya sebanyak 0.6 ons (60 gr), faktor konversi ini dikaitkan dengan besarnya jumlah produksi.

Koefisien tenaga kerja adalah perbandingan antara input tenaga kerja dengan input bahan baku. Koefisien tenaga kerja ini memiliki nilai 0,015 dimana nilai tersebut merupakan nilai curahan tenaga kerja untuk mengola satu ons daging lidah buaya menjadi kerupuk lidah buaya.

Sumbangan input lain adalah biaya yang dikeluarkan selain bahan baku dan biaya tenaga kerja untuk mengolah satu ons bahan baku. Sumbangan input lain diperoleh dari penjumlahan biaya bersama (selain biaya bahan baku dan tenaga kerja) dibagi dengan jumlah bahan baku yang digunakan.

Sumbangan input lain sebesar Rp 3.040 / ons bahan baku.

Nilai output sebesar Rp 6.000 nilai ini merupakan perkalian antara faktor konversi dengan harga produk, nilai output ini menunjukkan besarnya nilai dari produk yang dihasilkan dari pengolahan satu ons bahan baku.

Nilai tambah diperoleh sebesar Rp 2.830 per kotak kerupuk lidah buaya dan memberikan sumbangan rasio nilai tambah sebesar 47.13 % dari bahan baku. Nilai tambah diperoleh dari selisih antara nilai produk dengan harga bahan baku serta sumbangan input lain. Nilai tambah tersebut merupakan nilai tambah kotor karena masih mengandung pendapatan tenaga kerja dan bagian tenaga kerja.

Pendapatan tenaga kerja diperoleh dari perkalian antara koefisien tenaga kerja dengan upah tenaga kerja sebesar Rp 450 / ons.

Keuntungan merupakan selisih nilai tambah dengan pendapatan tenaga kerja yaitu sebesar

Rp 2.380 /ons dengan tingkat keuntungan 84 %

Nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan kerupuk lidah buaya dapat disimpulkan dengan uji kriteria berikut: Rasio nilai tambah kerupuk lidah buaya di UKM I Sun Vera adalah  $47,17\% < 50\%$  nilai tambah tergolong rendah.

## KESIMPULAN

1. Proses pengolahan lidah buaya menjadi kerupuk lidah buaya pada UKM I Sun Vera di Kota Pontianak masih tergolong sederhana, karena dalam beberapa proses aktivitas rantai nilai, produk masih bersentuhan langsung dengan tenaga kerja.
2. Rantai nilai kerupuk lidah buaya yang terdiri dari aktivitas utama dan aktivitas pendukung masih terkendala pemeliharaan peralatan produksi, perluasan pemasaran, inovasi pengemasan produk, pembukuan keuangan yang masih sederhana dan perencanaan produksi ketika musim hujan dan ketika permintaan meningkat.
3. Nilai tambah (*value added*) yang dihasilkan dari pengolahan lidah buaya menjadi kerupuk lidah buaya pada UKM I Sun Vera di Pontianak masih tergolong rendah dengan nilai tambah Rp 2.830/produk dan rasio nilai tambah sebesar  $47,17\% < 50\%$ .  
Upaya yang dapat dilakukan untuk mengatasi berbagai kendala tersebut yaitu harus adanya tempat pemeliharaan peralatan yang tahan lama, *up to date* terhadap media sosial yang biasa digunakan untuk memperluas pasar seperti instagram, facebook, tokopedia dll. Inovasi pengemasan produk agar Maplidi, Sitorus, dan Mahdi. 1992. Analisis Pemasaran Jahe. Gayahdi Jetra Produksi Sumatra Utara. dalam Littro. No 2. Vol VII. 20 Oktober 2001. UPB Bogor: Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amiruddin. 2002. Efisiensi Produksi Komoditas Lada Di Provinsi Bangka Belitung. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Sulawesi Tenggara. Kendari.
- Anonim. 2009. Pelatihan Fasilitator Pendekatan Rantai Nilai (Value Chain Approach). KBI Yogyakarta. Yogyakarta.
- Arjakusuma, R. Satrya. 2011. Analisis Rantai Nilai Industri Pengolahan Susu Segar Studi Kasus PT. Cisarua Mountain Diary, Tbk. Skripsi. Program Sarjana. Institut Pertanian Bogor.
- Dinas Perkebunan Kalimantan Barat. 2011. Luas Areal, Jumlah Produksi dan Produktivitas Perkebunan Komoditi Lada Tahun 2010. Pontianak.
- GTZ. 2009. Pengembangan Rantai Nilai : Peningkatan Daya Saing Industri Melalui Penguatan UMKM. Program Pengembangan Ekonomi Daerah (*Region Economic Development Program*). Jakarta.
- Kondangen, G. Jantje dan Bahtiar. 2010. Penerapan Analisis Rantai Nilai (Value Chain Analysis) Dalam Rangka Akselerasi Pembangunan Sektor Pertanian di Sulawesi Utara. Seminar Regional Inovasi Teknologi Pertanian, mendukung Program Pembangunan Pertanian Propinsi Sulawesi Utara. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Sulawesi Utara.
- Maplidi, Sitorus, dan Mahdi. 1992. Analisis Pemasaran Jahe. Gayahdi Jetra Produksi Sumatra Utara. dalam Littro. No 2. Vol VII. 20 Oktober 2001. UPB Bogor: Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat.
- Nazir, Moh. 2005. Metode Penelitian. Cetakan Keenam. Penerbit Ghalia. Indonesia.
- Panlinah,

